



Meccano-tessile: l'imperativo è innovare

di Marco de' Francesco La digital transformation in un comparto storico dell'industria nazionale. Se prima non era necessaria, ora lo è per sopravvivere in un mercato in forte cambiamento. Ma come fare? L'analisi di Acimit, le case history di Stamperia di Lipomo e Marzoli e il ruolo delle multinazionali dell'automazione come Festo e Mitsubishi Electric. Il dibattito a Cernobbio organizzato da Messe Frankfurt

Come potrebbe avvenire, nella pratica, la trasformazione digitale, soprattutto in termini di prodotto, nel comparto meccano-tessile? Ce lo chiediamo perché questo settore, storico e significativo per la manifattura del Belpaese (genera comunque volumi superiori a 2,5 miliardi), è rimasto un po' indietro in termini di digitalizzazione, che si è diffusa a macchia di leopardo. Una delle ragioni è che il comparto, nato attorno a distretti lanieri e della seta per riformarli di macchine da lavoro, ha gradualmente puntato sulle esportazioni (ora a quota 80% dei ricavi) verso Paesi – come Cina, Turchia, India, Pakistan e Vietnam – che nella maggior parte dei casi l'innovazione non l'hanno mai chiesta.

Ora però è cambiato tutto. Il cerchio si stringe, con la recente e pesante flessione della domanda dovuta al rallentamento della locomotiva cinese, ai guai della moneta turca e ad altri fattori internazionali. Nasce l'esigenza, per gli importatori, di selezionare gli esportatori. Di qui la corsa al digitale, che sarà più evidente nel corso delle prossime fiere internazionali. E quindi, come devono fare le aziende di settore per attrezzarsi al meglio? Bisogna partire, consigliano le multinazionali dell'automazione come Mitsubishi Electric e Festo – che a loro volta riforniscono di tecnologie i costruttori di macchine per il tessile – da una visione complessiva, senza interventi spot, implementando soluzioni integrate comprendenti controller, Plc, driver, attuatori, pannelli operatori e sistemi di motion. Solo così si ottiene – sostengono – il massimo ritorno dall'investimento. Se ne è parlato di recente a Cernobbio (non a caso, data l'importanza del distretto comasco di settore), in una tavola rotonda organizzata dall'operatore globalizzato di fiere Messe Frankfurt che ha messo insieme aziende meccano-tessili e tessili, per fare il punto della situazione.

Un settore storico ma aperto al mercato globale

Fanno macchine per la preparazione alla filatura e per filatura, per torcitura e roccatura, per la preparazione alla tessitura e per tessitura, per maglieria e per calzetteria, per tintoria, stampa e finissaggio e per la manutenzione del tessile. Ce ne sono 300, di aziende che si occupano di questo. Danno lavoro a 12mila addetti, generando un volume superiore a 2,5 miliardi di euro, per lo più grazie alle esportazioni in cento Paesi, che fanno l'80% del fatturato industriale. Questo è il meccano tessile in Italia.

«Siamo ai vertici mondiali con Cina, Germania e Giappone. Al mondo, dove c'è un'industria tessile, c'è almeno una macchina italiana» – l'ha messa così il presidente di Acimit (associazione dei costruttori italiani di macchine tessili)

Alessandro Zucchi. La nostra quota, nel mercato globale, è pari all'11%. Il settore è quello meccano-tessile. Benché non se ne parli così tanto, come invece accade ad esempio per l'automotive, è un comparto storico dell'industria italiana. Diversi, i distretti: ad esempio, Biella, Prato e Como. Come dire: le aziende che fanno macchine sono sorte lì dove originariamente c'era l'industria laniera, come a Biella, o della seta, come a Como. A Como i primi telai meccanici furono introdotti nell'Ottocento. Più di recente, il settore meccano-tessile ha colto l'importanza della globalizzazione, dell'internazionalizzazione.

Ci sono grossi Paesi importatori. Per esempio, quanto alle macchine per la filatura, la Cina mette tutti in fila: Turchia, India, Pakistan e Vietnam. La Cina da sola importa macchine di questo tipo per un miliardo di euro. Tecnicamente, il mercato c'è. «Il nostro settore è un'eccellenza della meccanica strumentale – ha affermato Zucchi –: da sempre i costruttori italiani sono al fianco dei propri clienti per studiare soluzioni tecnologiche innovative, capaci di aumentare l'efficienza produttiva e di ridurre, al contempo, i consumi. Oggi, grazie alle tecnologie abilitanti di industria

4.0, questa sinergia è ancora più forte ed efficace». Soprattutto, come si vedrà, non se ne può fare a meno. L'innovazione di prodotto non è solo utile al cliente; ma è anche il modo per reggere alla competizione globale.

La frenata degli ordini e l'incertezza per il domani

«Il futuro è denso di incognite» – si legge in un comunicato Acimit. Che cosa sta accadendo? Di per sé, non stupisce che il quarto trimestre 2018 sia terminato, per il meccano tessile, con una raccolta di ordini in calo, con una flessione che riguarda sia il mercato interno che quello estero. Una flessione del 12% indoor, rispetto allo stesso periodo del 2017, e del 16% outdoor sempre su base tendenziale. Per la verità, non è che i produttori di macchine di altro tipo se la passino meglio. Si sa che gli ordini sono crollati in più comparti. Per varie ragioni. In altri settori, è stata determinante l'inescusabile ritardo del governo nel ridefinire il piano degli incentivi 4.0. Nel comparto meccano-tessile ciò ha avuto un peso minore. Perché, come si è detto, si produce per lo più per le esportazioni.

Quindi, se per Zucchi – che su questo si è espresso qualche giorno dopo il convegno di Cernobbio – è vero che «l'evoluzione del mercato domestico riflette la generale incertezza che ha accompagnato l'iter della Legge di Bilancio e il confronto con un quarto trimestre 2017 da record», è soprattutto vero che «sui mercati esteri, le nostre aziende si trovano ad affrontare situazioni geopolitiche che hanno rallentato gli investimenti. Turchia, Iran, la stessa Cina, mercati di fondamentale importanza per il nostro settore, hanno registrato per diverse ragioni un calo della domanda di macchinari tessili». Il rallentamento della locomotiva cinese non è indifferente, dal momento, peraltro, che diversi Paesi importatori appartengono all'area di influenza economica di Pechino.

Anche la svalutazione della lira turca – causata dal deficit in aumento, dalla dipendenza della banca centrale e dall'instabilità politica – ha pesato e continuerà a pesare. L'Iran, poi, è nella stretta delle sanzioni, in una posizione internazionale complicatissima. Insomma, il calo della domanda non è casuale. Né si può prevedere quando i fattori che l'hanno causato allenteranno la presa. «In base ai preconsuntivi elaborati dalla nostra Associazione – ha affermato Zucchi qualche giorno dopo Cernobbio – il 2018 si è chiuso in calo sia per la componente estera che per la produzione totale. Il sentiment per il 2019 è poco positivo».

Una piccola luce per i costruttori meccano-tessili

«L'intero settore confida in Itma, la quadriennale fiera di riferimento per l'intera industria mondiale delle macchine tessili. Quest'anno si terrà a Barcellona dal 20 al 26 giugno. Potrebbe essere l'occasione per un rilancio del comparto» – ha affermato Zucchi. Gli ha fatto eco l'industry sector leader di Festo Massimo Bianchi : «All'Itma di Barcellona molte aziende porteranno innovazioni tecnologiche: sarà questo, probabilmente, l'elemento propulsore per il settore». Che dal punto di vista della digitalizzazione, soprattutto in riferimento al prodotto, è rimasto un po' indietro. «In certe parti del mondo la richiesta di innovazione è ancora piuttosto bassa e non è il target principale. I mercati di destinazione delle macchine tessili non sono ancora molto ricettivi rispetto alle innovazioni tecnologiche: per questo il meccano-tessile non ha intrapreso con forza la strada della trasformazione digitale» – ha chiarito Sergio Peregò, Product Manager Inverter & LVS Mitsubishi Electric Europe.

«C'è un grande spazio di crescita» – ha aggiunto. D'altra parte, non a caso, il motto, all'Itma di quest'anno, è “innovare il mondo del tessile”. L'accento è tutto sulle nuove tecnologie, su soluzioni innovative da applicarsi a qualsiasi parte della catena del valore, si legge sui comunicati. Si parla di un mondo in evoluzione. Che cosa sta succedendo, in parallelo alla contrazione della domanda? Il settore tessile, quello che il meccano-tessile serve, «manifesta la necessità di digitalizzare i processi produttivi – ha affermato Zucchi -. Dobbiamo essere capaci di aiutare le imprese a dare delle risposte a nuove richieste. Le aziende del tessile devono realizzare un più rapido time-to-market, visto che il consumatore esprime una richiesta just-in-time. I costruttori italiani sono al fianco dei clienti per studiare soluzioni tecnologiche innovative, capaci di aumentare l'efficienza produttiva e di ridurre, al contempo, i consumi».

Dunque, tirando le somme: il mercato del meccano-tessile è destinato, con tutta probabilità, ad

una fase di stagnazione; la torta si fa più piccola, e supererà meglio il momento chi sarà in grado di venire incontro alle esigenze delle aziende-clienti, che chiedono efficienza, velocità, flessibilità e risparmio. Chiedono, cioè, tecnologie abilitanti di industria 4.0.

L'innovazione nel meccano-tessile: customer service digitale per aziende-clienti lontane

La Marzoli di Palazzolo sull'Oglio (Brescia) è un'azienda che – con 200 dipendenti e 50 milioni di fatturato – produce, sviluppa e installa impianti completi per la filatura cotoniera. Esporta il 99% delle proprie macchine e fa parte dell'importante gruppo bresciano Camozzi, che è attivo nell'automazione industriale e che, con 2500 dipendenti, ha un fatturato di 400 milioni di euro. La Marzoli, come ha raccontato il suo general manager Cristian Locatelli, «nel 2011 ha iniziato a definire un progetto di manutenzione predittiva, quando ancora di 4.0 non si sentiva parlare. Si trattava di coinvolgere giovani ingegneri, e di coniugare l'intelligenza artificiale e lo sviluppo di nuovi algoritmi, che è stato il nostro impegno più importante».

Secondo Locatelli «si è realizzato un customer service digitale online, attivo tutta la settimana e 24 ore al giorno». Come funziona? «Si immagina un impianto medio di filatura: 50mila fusi, 150 macchine, e qualche migliaio di sensori che continuamente raccolgono dati e li spediscono in un Cloud, lì dove noi abbiamo sviluppato intelligenza artificiale, advanced analytics e algoritmi. Questi monitorano continuamente il comportamento delle macchine e in automatico e in anticipo avvertono il cliente nel caso di anomalie che possano portare a guasti. In un certo senso, gli algoritmi chiedono al cliente di intervenire, quando è il caso. Anche il nostro responsabile service è disponibile».

L'azienda-cliente ottiene così un grande vantaggio. «Quello di evitare il default, il fermo macchina». E anche la Marzoli trae un vantaggio. Anzitutto, quello di mostrarsi in grado di servire clienti lontani. «Il mercato della filatura è polarizzato. Il 90% dei 250 milioni di fusi installati al mondo si trova in sei Paesi: Cina, India, Bangladesh, Indonesia, Pakistan e Uzbekistan. Sud America, Nord America, Africa, sono mercati sempre più secondari. Per noi, è importante monitorare l'intera filiera, anche se rappresentiamo il primo anello della catena». E poi si rintuzza la concorrenza. «Siamo un'azienda piccola rispetto a competitor tedeschi e cinesi, quindi l'esigenza primaria era quella di far sentire la nostra presenza anche nei paesi dove spediamo le macchine, dove le installiamo» – termina Locatelli.

L'innovazione di processo nel tessile: la stampa digitale

La Stamperia di Lipomo è una impresa tessile situata nel cuore del Comasco, da secoli zona di alta cultura serica. Attiva da oltre 60 anni e forte di una tradizione familiare, l'azienda opera nel settore come stamperia e finissaggio. Lavorazioni che riguardano fibre sintetiche, artificiali e miste. Il fatto è che l'azienda non si occupa solo di stampa artigianale (a mano) e tradizionale (mono-macchina e rotative), che riguardano meno del 50% dell'attività; per la parte restante l'impresa utilizza la stampa digitale. Al mondo la stampa digitale rappresenta solo il 5% dell'attività di stampa sui tessuti. I disegni digitali vengono elaborati da un team dedicato. Si utilizza l'ink-jet: una testina che muovendosi sulla superficie da stampare rilascia l'inchiostro liquido direttamente.

«Tutto è iniziato 20 anni fa – ha affermato il responsabile del Reparto Ink jet Marco Brenna – quando nella stampa hanno iniziato a circolare file, e non più cilindri. All'inizio la digitalizzazione era intesa come un processo di prototipia, ma ben presto si è capito che si stava parlando di qualcosa di molto più importante e rivoluzionario per tutto il sistema. Come è stato un terreno fertile. Si pensi che ci sono aziende che fanno esclusivamente stampa digitale. Ora c'è bisogno di innovazione, per arricchire le aziende di nuovi processi e tipologie di prodotto».

L'apporto tecnologico delle multinazionali dell'automazione

In campo, c'è anche una figura rappresentata dalle grandi multinazionali dell'automazione. Vendono tecnologia ai costruttori di macchine, che poi sono utilizzate nel tessile e sono, in un certo senso, alla base della filiera. Possiamo portare l'esempio di Mitsubishi Electric, un importante produttore mondiale con un campo di azione molto vasto: energia e sistemi elettrici, dispositivi elettronici, sistemi di automazione industriale, elettrodomestici, sistemi di

informazione e comunicazione e sistemi che operano in ambito aero spaziale. «Noi siamo un fornitore globale per l'industria meccano-tessile – ha affermato Perego -: nell' 85% dei casi, i nostri clienti sono costruttori di macchine; ma vendiamo anche agli end-user specialmente grazie ad attività di retrofit e aggiornamenti di impianti esistenti. Tuttavia, il nostro target sono gli OEM. Forniamo pacchetti, soluzioni integrate e sistemi di automazione completi che comprendono: controller (PLC e PC industriali), Inverter (per la variazione di velocità dei motori elettrici) e Servo drives, robot antropomorfi e scara, pannelli operatori e sistemi di controllo motion (controller dedicati alla movimentazione, multi asse ad alta efficienza Perego ha a che fare con il mercato meccano-tessile da molti anni.

«All'inizio – ha affermato – si trattava semplicemente di inserire gli inverter per variare la velocità della macchina. Questa innovazione era percepita come una sorta di rivoluzione, visto che evitava il fermo macchina per il cambio di rapporti meccanici. Poi, c'è stato un altro passaggio: le singole parti meccaniche sono state dotate ognuna di motori indipendenti cosicché operassero a velocità diverse, ma in modo sincrono. Successivamente si è passati all'efficientamento energetico, alla raccolta dati e alla trasmissione di questi dati verso l'esterno, per analisi di vario genere sia sui trend produttivi che sui dati utili per attività di manutenzione predittiva».

Altra multinazionale impegnata nel meccano-tessile è la tedesca Festo che, con 20.100 dipendenti e 300 mila clienti nel settore dell'automazione industriale e dei processi, ha un fatturato di 3,1 miliardi di euro ed è presente in ben

176 Paesi nel mondo. La società, con sede a Essingen (Germania) è un'azienda di ingegneria, che produce e commercializza controlli pneumatici ed elettrici e la tecnologia per l'automazione di fabbrica o di processo.

Anche Bianchi, come Perego, pensa che la digitalizzazione del comparto meccano-tessile non possa passare per interventi spot, ma che anzi richieda una visione complessiva, un progetto iniziale da cui partire: «Bisogna pensare alla smart factory, ad un progetto integrato che riguardi macchine e processi. Prima si rendono efficienti questi ultimi, poi si inserisce la digitalizzazione. Ciò porta ai massimi ritorni sull'investimento». Cosa fa Festo in tutto questo? «Festo è un fornitore di componenti da installare nella macchina, già predisposti per l'interconnessione, e si occupa della consulenza relativa all'automazione, che consente di pianificare interventi successivi di digitalizzazione. Utilizziamo tecnologie già sperimentate nelle nostre fabbriche, in modo che le aziende clienti traggano il massimo vantaggio» – ha terminato Bianchi.

Messe Frankfurt

È il più grande operatore al mondo specializzato nell'organizzazione di fiere, congressi ed eventi dotato di un proprio polo fieristico. Con oltre 2.500 collaboratori dislocati in 30 sedi consegue un fatturato annuo di circa

715 milioni di euro. Messe Frankfurt ricorre a una profonda interconnessione con i vari settori e a una rete di distribuzione internazionale per servire in maniera efficiente gli interessi commerciali dei suoi clienti. Un'ampia gamma di servizi, onsite e online, garantisce ai clienti in tutto il mondo un livello di qualità costantemente elevato e flessibilità nella pianificazione, organizzazione e realizzazione della loro manifestazione. Il ventaglio di servizi offerti spazia dall'affitto del polo fieristico all'allestimento degli stand, dai servizi di marketing al personale e alla ristorazione. La sede principale della Società è a Francoforte sul Meno.

Gli azionisti sono la Città di Francoforte, che detiene il 60 per cento, e il Land Assia con il 40 per cento. Quanto all'evento di Cernobbio, per Donald Wich, amministratore delegato di Messe Frankfurt Italia era dunque importante mettere assieme, tutte le parti coinvolte: «L'automazione industriale, che nel nostro Paese trova il suo progetto fieristico di riferimento in SPS Italia e il tessile, al quale il gruppo dedica cinquanta manifestazioni internazionali a copertura dell'intera catena del valore». Una sessione di aggiornamento su questo tema era dunque «cruciale per offrire una panoramica sulle nuove tecnologie al servizio della produzione e a favore della competitività internazionale».

Condividi questo articolo sui Social Network